

公司年会年度总结范文（35 篇）

公司年会年度总结范文（通用 35 篇）

公司年会年度总结范文 篇 1

先自我介绍一下，我是__店二部的，在__地产工作了将近三年，我和在座的精英们一样，从开始的业务员做起，经过公司领导的指导、帮助与同事的支持，和自己的不懈努力，慢慢成长为业务主管，然后到二部的经理。在过去的一年里，很感谢杨总、李总、匡经理的指导和帮助，感谢二部所有同事对我工作的支持与协助，同时也感谢我们办公室的所有同事在背后的大力支持和帮助。

一、（业绩方面）

虽然我们二部成立的时间只有一年，在过去的一年里，还是取得了比较满意的成绩，20__年我们二部全年的总业绩将近 30 万元，平均每月的业绩为 2.5 万元。由于我们二部成立才一年，所以在前半年我们都是摸索和学习当中，前半年的业绩为：12 万左右，平均每月的业绩为 2 万，下半年经过不断的改进和努力，取得了比较大的进步，09 年下半年我们部门的总业绩为 18 万元左右，平均每月的业绩为 3 万左右。下半年与上半年相比较，后半年的业绩是前半年的 1.5 倍。进步还是比较大的。

二、（管理方面）

我们二部一直遵照公司的管理制度，结合部门的实际情况，加强内部管理，并奖罚分明。

在部门内部形成一种相互学习相互协助的工作机制。

在实际工作中，有成功的经验我们大家一起分享，有失败的教训我们会一起总结、讨论，并找出根本原因和拿出补救措施。全面营造一个和谐、拼搏的工作氛围。

总之，我们二部人员不多，流动性也不大，留下的'都是精英，新加入的都是后起之秀。

所以在 20__年我们就取得一个开门红，1 月份的业绩为 64245.00 元。

我相信在 20__年我们会取得更大的成绩。

三、(20__年年度计划)

20__年我们二部的业绩是将近 30 万元，20__年我们计划做到 50 万的业绩，每月业绩保持在公司前 3 名。有压力就有动力，为达到上述既定的 50 万业绩目标，我们部门将会采取以下几点：

- 1、每个员工加强学习专业知识，
- 2、提高业务技能，如：谈单和签单的技巧。
- 3、强化内部管理，提高员工素质。

我相信，在我们二部成长的员工，每个都能独立谈单、签单，独当一面，成为创二地产的佼佼者。

公司年会年度总结范文 篇 2

值新年来临之际！首先在这里我先给大家拜个早年，祝大家身体健康，万事如意，合家幸福！

律回春晖渐、万象始更新。我们告别了成绩斐然的__年，迎来了充满希望的 20__年。我谨代表公司领导向全体员工付出的辛勤耕耘和无私奉献致以深深的谢意，并通过你们，向一直大力支持我们工作的家人、亲属致以最诚挚的问候和最美好的祝愿。

公司自创业至今，已走过数个春秋，在全体员工同心齐力，不怕吃苦，勇于拼搏的奋斗中，喜悦伴着汗水，成功伴着艰辛，一路走来，相约在__年，今天能够欢聚在这里，我和大家的心情一样激动，并有种难言的情愫流转在心中。在__年里，在公司正确领导和各有关部门的大力支持以及全体员工的共同团结努力下，无论今年的贸易量还是贸易额均创历史最高水平。在这里，请允许我致以热烈的掌声，再次感谢哪些为福友付出青春和汗水的员工以及各位位领导。

虽然今年我们取得了优异的成绩，但如果因此沾沾自喜，成功就将会远离我们，所以，在 20__年即将来临之际，我们首先要做的就是保持住今年的良好势头，在充分肯定成绩的同时，认真总结生产、销售及管理上有何不足，只要知道了自己的不足之处，我们才能进步，才能为公司今后更好的发展奠定坚实的台阶。

同志们，我们夜以继日，加班加点的去工作，正是这一滴一点的积累，才有了我们现在的丰硕，对于这来之不易的果实，我们没有理由不去珍惜，我一直认为，奋斗的身影是最美丽的，因此，你们也是最美丽的，福友辉煌的铸就，梦想的起航，正是因你们而绚丽多彩，因为有你，才有福友的今天。那就让我们从今天起航，载着新一年的理想，希望，梦想，责任，一起出去，为坐在这里的每一位员工表示最衷心的感谢，感谢你们的付出与努力。

惠普的总裁曾说过这样一句富有哲理的'话，他说过去的辉煌是属于过去而非将来，对于我们今年所取得的成绩，在我们值得肯定之际，在新的一年到来之时，它也与旧日历一样，只能代表过去。所以，在新的一年里，各级员工必须明确自己所肩负的使命，必须为自己制定一个明确的目标，并有达成目标的坚强意志，面对任何困难，都决不动摇。充分发挥出我们福友人团队的战斗力，活力以及士气来。

在发扬这种精神的同时，积跬步，至千里；积小流，成江海。点滴做起，乐于拼搏，勇于创新。使公司不断走向更高的台阶。

这些说起来不过喝口水的功夫，但真正实施起来，就需要公司所有人团结一心，共同为一个目标去努力，去奋斗，灿烂的明天才会属于我们，从今年完成的各项指标来看，较之去年有明显的进步，但并没有达到最高点。而且在生产中还存在有一些问题，这些都需要我们去不断改善和加强。

下面，请允许我占用大家一点时间，在回顾过__年所取得的成

就之后，总结，积累经验是不可少的，对来年进行规划更是工作的重点，以下发言，仅代表我个人。

一；紧抓内部管理，实现各部位间高效运转。

公司是一个有机的整体，在座的每一个员工都是其中不可缺少的一部分。这就如由你们天天打交道的设备一样，只有每一个部件都有效运转起来了，才能充分发挥出它应有的功用。如果其中任一部件，即使是一个齿轮不能正常运转或无法与其它构件相衔接，结果我们不难想象。而造成这种结果是谁的过失，不是你，也不是我，准确说是我们每一个人。因此，我们要抓生产，抓内部管理，也要抓员工，只有这样公司各个部门才能有机的连成一个整体，实现企业的高效运转。

二；发展“走出去”、“请进来”的战略方针。

所谓的走出去，就是要让公司生产的设备走出河南，走出中国。让更多人了解福友，知道福友，并认可福友，在扩大设备销售范围的同时，树立产品良好形象，秉承“永不满足、超越自我、追求卓越”的发展理念，不断完善自己，展示自己。而在走出去的同时还要能请进来，请什么？先进的技术，好的管理方针，还有高素质的人才。总之，对公司，对设备销售能起助推作用的都是我们迫切需要和值得提倡的。

三，以销定产，以质促销，全面促进公司更好发展。

有买家才有卖家，有用户买了你的东西，这才算销售。因此，企业在打造设备高品质的同时，要根据需求来制定相应的生产，

这样可有效避免设备积压以及相应的维护开支，从根本上达到节约经济的目的。其次，以质促销，质是质量，只有保证设备质量，才能得到用户的认可，才能以此为基点，在良好口碑的宣传下，促

进销售，提升公司设备知名度的同时，更好的发展自己。

四；努力提高设备质量，因为质量是企业的生命。

近年来，由于因产品质量差.导致效益下降，以致许多企业成本上升，亏损增加的例子，足以让我公司所警惕，努力提高设备质量，不是一句空话，这需从企业内部管理抓起。从上至下的去增强每一个人的质量意识，才能有效确保产品质量的提高。

五；安全生产，时刻充电，确保企业零事故。

这就要求管理部门和各车间提高平时的检查水平，不能停留在表面现象，要及时发现及时纠正，对各种违章现象通过有效手段，避免再次发生。对于工作的安全常识，要确保每一个员工都要知道。并以岗位为单位，发动职工查找本岗位最易发生事故的操作环节，并制订相应的对策和防范措施，对岗位职工要进行培训，在发现、解决中，不断提高企业的安全管理水平，确保企业零事故。

我们在新的一年中必须以新的姿态来全力完成今年的经营指标。公司的经济指标是全体员工的指标，应该以该指标指引全体员工的行为，协调资源，规范公司组织、员工的行为。各部门、各岗位都要以指标为尺度和要求，指引行动。具体要求：一是增强整体性与全局性观念，各部门、各岗位都是公司的组成部分，要以统一的步调开展工作，凝聚力量；二是加强层级管理，大力提倡敢于面对困难，

承担责任，树立敢于负责的风气，不推卸责任；三是提倡工作的主动性和创造性，敢想敢干，不做传声筒，各部门要站在整个企业的角度提出意见，分析情况，解决问题；四是要有可持续发展的观念，各部门、个单位所做的工作不仅要解决今天的问题，还要为今后的工作打基础，创造条件，不制造障碍。每一个单位都有可持续发展的问题，要有整体概念、持续的概念，眼光放远一些，多考虑今后可能出现的问题。

在新的一年里公司领导要为各位员工起表率作用、带头作用，与时俱进。重点要做好几个带头人：一是带头讲学习，提高自身素质，更新观念，多些危机意识、竞争意识，提高工作水平，开阔视野。要善于从从工作实践中学习，从经验教训中学习，适应市场经济的发展要求；二是带头树正气，营造有利于经营，有利于人才成长，有利于团结拼搏的氛围，形成敢于负责的风气；三是带头讲效率。经营要讲效率，工作也要讲效率，滥竽充数、疲沓的行为不应再出现，经济指标要量化到人，责任到人；四是带头讲服务。服务体现工作作风，要增强为公司服务、为基层服务、为领导服务的意识；五是带头讲发展。发展是硬道理，要围绕经营这个中心努力工作，把经营搞上去，主动参与竞争，促进企业发展。

即将过去，在面对严峻的市场形势和繁重的生产任务下，我公司破浪向前，在不利的市场环境下，仍取得了骄人的成绩，公司整体业绩翻了一番，生产中，虽时有小问题发生，但无一安全事例。

__年 2 月 19 日至 22 日，我分公司于举办了年度职工代表大会、职工素质教育大会及职工联欢会、运动会。使我们看到了一个欣欣向荣的_公司。

职工全员大会向我们传达了集团公司“双代会”精神，鞠经理做了分公司行政工作报告，区域经理也针对各区域做出了具体的工作安排。全员职工大会让我们感受到强大和雄厚的实力，与会集团公司工会主席屈总盛赞：“就是，鞠总就是鞠总！”更让我们感受到了身在自豪感和优越感！身为一员，更让我们切身体会了自己有着强大的后盾，无形中为我们日后的工作增添了不少力量。区域划分，分区不分家，各区域经理签订责任状使我们明白，前人铸就了辉煌，而辉煌的延续，就着落在我们今天这些年轻的_人的身上。一时间，掌声四起，掌声中的责任与荣耀不仅是属于各区域经理的，也属于我们各区域的每一个人。

职工素质教育大会上，首先表彰了优秀员工及优秀项目，并安排优秀员工代表及优秀项目的项目经理发言。优秀的员工，优秀的项目，优秀的领导班子，优秀的！从而使我们看到，犹如一颗冉冉升起的太阳，她承载了多少__人的希望和努力！她倾注了多少__人的'心血与汗水！而后鞠总就__员工素质的继续提高做了重要教育讲话，从一个__元老的角度，把他所经历、所总结的事迹和经验与我们共享。刻骨铭心的 63 句箴言，字字句句，将是鞭策我们日后前进的至理名言，以期日后工作中时时激励我内蒙区域，以为家，为辉煌传承、为我们锦绣的未来提高自我素质，提高团队素质。

运动会、联欢会更是显露出我分公司人才辈出，让我们都大开眼界，惊叹不已!__公司为我们提供了这么好的平台，领导们更是寄予我们如此高的希望，捍卫家园的美好，难道我们可以却步吗?江山打之容易，守之难!大好江山，我们现在都是主人，我们都想与之一同辉煌，辉煌需要什么?需要的是我等倾注心血与汗水，重担在肩，我等义不容辞!辉煌与未来，需要我们一同铸就并捍卫!

近期，我区域认真领会__年会精神，学习文件汇编，在开工之初，树立了我们的信心，丰富了我们的知识，拓展了我们的思路，细化了各岗位人员的工作，相信，在年会精神的指引下，我内蒙区域必将创造出一个辉煌的。

公司年会年度总结范文 篇 4

根据重庆固威商贸有限公司发展战略，结合 20__年公司业务开展和企业建设现状，现将 20__年度的工作作出如下汇报：

在工作方面，公司在 20__年的发展中取得了如下的成绩：

一、20__年重庆固威商贸有限公司以自身资源为优势独立进入外贸领域可谓恰当及时，而且重庆绝大部分市场竞争对手以及潜在竞争对手如合盛工业、凯米尔等机电生产或销售企业也几乎是在同时从 6 月份到 12 月份先后进入阿里巴巴或环球资源等 b2b 电子商务平台开展外贸和内销业务。重庆作为西部最大的工商业城市，从 20__年到 20__年短短三年间外贸出口总额翻了一翻，从 15 亿美元到了 30 亿美元，年均增长超过 30%，足以显示了重庆作为西部地区一个良好的出口窗口的巨大优势。加之今年三峡工程已顺利完工实

现蓄水，三峡水运将给重庆带来便捷实惠的出海大通道，重庆区域优势将更加明显，与沿海地区的差距进一步缩小，交通运输方面的迅速发展给重庆带来无限的商机。

作为一家重庆本土的生产贸易型企业，聚集天时、地利、人和，坚定做好外贸出口工作应是企业发展的必然之趋势。我们应当大力发挥企业在生产加工方面的优势，走出去，引进来，使企业向着国际化，规模化，现代化的大型集团公司迈进。

二、重庆固威商贸有限公司现阶段的主要产品：微耕机、机械零部件以及通机产品都非常适合国际市场的需要。此三类产品皆是重庆地区强势产品：

尤其是在微耕机一块，重庆企业以其重庆强大的生产加工实力，以及完善的销售及售后服务体系占据了国内 60%的市常除了合盛，威马等极少数生产厂家能以自有品牌出口，连凯米尔，嘉木等众多生产厂家也只是为国内外品牌做 oem。很大一部分原因是无法在海外建立起自身的终端销售及物流体系，无法提供像本田等大型跨国企业完善的售后服务。所以，短期内重庆固威商贸有限公司可以在欧美国家先从为国外客户 oem 生产加工做起，逐步树立自有品牌，熟悉海外认证体系，最终以自有品牌形式进入欧美市场而在亚非拉等发展中国家，我们应当积极寻找海外经销商，尽快建立自有销售体系，占据国际市场份额。

在机械零部件一块，我们可以通过参加国内外大型展会，接触国际大型采购商，力争进入其国际采购系统，并在同时，不断完善加工基地的 ts-16949 认证体系的建设，以一个管理规范，质量过硬的生产实力，为我们赢得更多的国外客户。

在通机产品一块，应利用手中的外贸渠道和资源，发掘潜在客户，使重庆地区的通机产品行销国内外。

三、重庆固威商贸有限公司在建立之初，就认识到 b2b 电子商务平台和企业网站的重要性。借助 b2b 电子商务平台，我们可以获得发达的资讯，身处中国经济对外的窗口，经济浪潮的风口浪尖，任何一点讯息的变化，我们都可以在互联网中第一时间得到反馈中国的信息产业及电子商务并没有在经济浪潮中落伍，相反以中国商业之人气，以中国优势制造业之地位，使得阿里巴巴迅速崛起，并成为世界最大最具吸引力的一个电子商务平台，反过来也会更大地促进中国经济的改革开放和中国企业的迅速发展。但还是有两个因素制约着这种快速发展，一是存在着良莠不齐，鱼龙混杂的各种状况，使得我们通过互联网挑选恰当的合作伙伴困难重重。二是甚至有些发达国家的资讯甚至都落后于发展中的中国，他们习惯于一些传统的贸易方式，一时还很难改变。但是这两种只是短期内的问题，更便捷、更迅速的 b2b 贸易方式将会是大势所趋。所以我们应当大力推进本公司 b2b 电子商务平台，以及公司网站的建设，为企业在国际市场树立一个展示企业形象和产品的重要窗口。在明年的工作中我们已经明确提出网站的改版建设，并在时机成熟的时候加入阿里巴巴中国金牌供应商的行列，为企业的外贸发展提供更广阔的市场

四、20__年 11 月，公司整合加工基地的制造优势，适时地参加了中国国际工业转包展。参加展会的主要作用有四点：

(1)在展会中宣传了公司及产品，增加了企业知名度，不论是经销商还是直接消费者，如果在合作或购买产品之前曾经听说或知道公司及品牌，其购买的信心会增强，了解会更深。

(2)我们通过展会熟悉了同行及市场的流行趋势，知己知彼，方能百战不殆，如果没有更多的精力去了解市场和消费者需求，那么在展会中可以了解到同行业最新的产品及技术及对方的发展思路，反思自己的优势、劣势及不足。

(3)我们通过展会努力寻找直接客户，争取与有意向的客户达成合作协议，在这次展会中，在组委会的协调安排下，已经有德国博世和德国大众方面的采购人员对本公司的生产加工基地进行了参观，并提出了一些宝贵的意见，有助于企业在未来的竞争中不断改变企业的相关软硬件设施，使得企业在市场中更具有市场竞争力；我们也面对面的与外商进行贸易洽谈更有利于直接了解对方需求，有利于双方在平等互利的基础上协商并达成长期合作协议。

(4)公司参加这次在重庆地区举办的大型的展会，为今后广泛参与国内外大型展会积累了丰富的经验，使公司全体员工实实在在感受到参与展会对本公司的'重要意义。

五、重庆固威商贸有限公司在 20__年初步建立起了对外业务的基本框架，在硬件方面获得企业独立进出口权，并进行了海关电子口岸注册登记，软件方面进行了一般纳税人资格申报，确定公司各主要职位人选，并实现了公司上下对开展外贸工作必然性的认识。各部门也对开展外销工作的流程及时间安排有了一些基本的认识。公司销售人员对本公司核心产品也有了较深的了解和认识，从根本上达到了外贸出口的基本要求。

在工作方面，公司在 20__年的发展中也存在以下的不足，有待我们在新的一年中去不断完善和改变：

一、公司现有产品存在严重的认识不足：我们对消费者购买产品的需求不够了解。质量包括了产品的包装、材料、制-作-工-艺、性能、承诺和售后服务。任何一个环节的缺失，功能的夸大与缩小都是产品质量不行的依据。作为本公司的顾客，中间商也好、批发商及零售商要面对的都是挑剔的消费者，他们如果在向其客户宣传的过程中出现了任何的差错，将直接影响到企业的形象和消费者的信任。所以对中间商的培训仍然是我们作为一个生产厂家的必修之课。现阶段主要可以通过三种结合的途径来解决。

a：带领客户参观工厂，了解产品性能，实地的演示和操作，让客户有一个直观的感受。

b：利用固威机电网丰富的内容及图片影像多媒体展示，实时更新最新最全的企业产品资料。

c：完善的企业宣传资料(中英文)，这一点最重要。尤其是在外

销工作中，与客户直接不见面的情况下，只能靠宣传资料来实现展示产品的安装，检测，使用和维修。如果对方觉得不方便，很快就会放弃。所以建立建全电子文件和印刷完全能看得懂的并且简洁明了的中英文宣传资料是所有环节中的重中之重。

年会终于在大家的期待中圆满结束，这次年会从活动策划写策划书，然后召集开会收集大家的意见等前前后后发了不少时间，我学到了很。户外做年会也是第一次碰到，从搭棚到舞美无一不是新的学习。在这里要感谢黄总、叶经理给予我这样的机会，真的很感谢，鼓励我去执行，给予我尝试的机会；其次要感谢的是李经理，从晚会节目跟踪排练都给予很大帮助，感谢财务部给予采购的丰厚抽奖礼品，最后要感谢澳磊所有的后勤保障人员及所有的演出人员，没有他们的付出年会没法圆满结束。我能说的是：你们的都是最棒的，要为自己鼓掌，为大家鼓掌；同时还有所有工作人员，你们都辛苦了，真的很感谢你们，很感谢你们……这次年会收获很多，澳磊是一个大家庭，我们都在这里共同成长，来自各地的兄弟姐妹在这里相聚，我们在这里共同努力，一起成长。

总结：这次年会虽然已经圆满落下帷幕，但其间也有很多细节没有做到位。在此我一一罗列：

1. 搭棚时间把控进度（由于第一次搭户外棚，经验欠缺整体的进度没有把控好）
2. 晚宴现场餐桌的摆放没有规划。使得现场秩序混乱。（来年可以提前摆桌，留出时间调整）
3. 细节没有处理好（原计划四周要围挡，现场实际就围了一边，由于桌子的超出导致一边无法围，来年可以先把四周围起来再来摆桌或者桌子摆放要规划好）
4. 现场灯光的安排也出现后场灯光不足，特别的开场时候显得

特别明显。

5.

准备工作做得不够，执行能力有待提高，在人员工作安排上有待提高，更合理化些。总结以上的一些问题，期待来年更加完美。整场的晚宴还是圆满，节目的精彩，现场的气氛。所有人员的辛勤付出是晚会顺利的重要因素。你们辛苦了。

个人总结：正常活动下来感觉自己在以下几个方面还存在问题：

- 1、沟通交际能力有待加强，特别是表达能力；
- 2、准备工作做得不够，时间把控上没有协调好；
- 3、执行能力有待提高，在人员工作安排上，没有做好，等等还有很多，

总体而言，通过本次活动让我更加清晰自己存在的不足，同时若有在此举办活动就能很顺手的去办理，抓住机会，敢于尝试，你会有不一样的体验。

再次感谢你们的支持与配合，谢谢你们！

公司年会年度总结范文 篇5

企业要发展，我为企业做什么？

有位伟人说过：“人生的所有履历都必须排在勇于负责的精神之后。”责任能让一个人具有最佳的精神状态，精力旺盛的投入工作，并将自己的潜能发挥到极致。企业要发展，责任感是我们能做的第一根本，是一切行动的动力和源泉。”有了责任感，我们才会敬业勤奋，求真务实，齐心协力创造路桥辉煌的未来，取得企业和个人发展的双赢局面。

一年半的时间，走过收获的秋、寒冷的冬、希望的春，终于迎

来期待的夏天，为了这一天不知道宝鸡钢管等了多少年？

就在 20__年那个炎热的夏天，我走进了宝鸡钢管，成为其中的一员。由学生到工人的蜕变总是一个痛苦的过程，我也深深的感受其中。新城市的陌生感、对新文化的认同、对企业的归属感在刚来的那些日子里我每天都在与自己的思想斗争。

日子一天天过去，一路走来，一路感动，一路感激。

“好水酿好酒，好土塑好壶，好的环境造就好的人才”，公司为我们造就了这么优越的工作生活环境，我们每一位员工都应立足本职工作，积极工作，为公司的发展贡献自己的一份力量。每一个岗位就是一片充满生命力的土地，关键在于耕种它的人撒下的是什么样的种子，我相信只要我们用责任心去做好每一件事，那么在任何岗位上，我们都会收获事业的春天！

在宝鸡钢管宝鸡专用管管加工分厂，我开始自己事业的旅程。挥汗如雨，那是盛夏劳动的果实；与工人师傅们说说笑笑，我了解到另一种生命的体验，看到工人师傅们一张张笑脸，终于明白原来劳动可以如此的自信与光荣。每个寂静的夜晚，躺在床上，工作中让我感动的一幕一幕像一幅幅浓墨重彩的油画在我记忆中反复播映。黝黑的皮肤那是劳动的颜色；粗壮的双手诉说一段段创业的故事；飞溅的火花喷发着永恒的热情，我想那是钢铁的证明。的确，对于企业的大多数员工来说，都是默默无闻的普通人，没有惊人的业绩，没有耀眼的光环，平时也许不善言辞，不说大话，从不认为自己能做出突出贡献，按时上下班，遵章守纪，努力工作，非常的平凡，也非常的普通。但是就是在这些普通员工身上我感受到一种敬业奉献的执着追求。企业的稳定、发展、壮大，归根结底是要靠这些人的，他们这些平凡人才是企业真正的中流砥柱。当这些平凡人肩膀上的责任凝聚起来的时候，就汇集成了整个企业的责任，使企业的发展顺利，稳定。感动在企业金字塔的底层，感动在真实中，感动在劳动中，感动在管加工。

士不可以不弘毅，任重而道远”。一个企业的希望，就在于我们大家不畏艰难、不断创新、爱岗敬业、甘于奉献。平凡的岗位需要我们付出，公司的发展需要我们大家一起努力。体现价值、旺盛我们的奋斗意志，就在今天；走向成功、领略人生风光，正始于我们足下。公司美好的未来，更需要我们的智慧和汗水，需要我们的爱岗和敬业，需要我们的付出和奉献。

企业中的每个人都是这个大家庭中的一员，我们是国有企业，我们都是这个大家庭的主人，企业是我们的工作也是我们的事业。尽管每个人的职位、岗位、工种各有不同，能力有大有小，但我想只要不遗余力的奉献自己的智慧和力量，在把自己份内的事情干好的基础上，去尽量帮助别人，为企业尽到自己的责任，这就已经是对我们这个大家庭的最好报答了。

有人曾说：一个人的力量是这么的'渺小，就算再努力又能怎样呢？的确，个人的力量肯定是微不足道的，但如果每个渺小的我们，都能贡献出自己最大的努力，那么我们便能积硅步以致千万里，聚细沙而成千寻塔！我作为公司的一名普通员工，对企业能付出的惟有不懒地努力，坚持干好工作。努力就意味着要立足本岗位、从本职工作做起、从点滴的小事做起。在企业不论从事什么岗位，我们都要树立良好积极的心态，要把工作当成一种非常有意义的活动，当作一种人生乐趣。只有把工作当成一种乐趣，才能热爱工作，忠于工作，积极主动全心全意地工作，才能把工作做好、做到位，“我的岗位无差错，我的岗位请放心。”并在工作中实现自己的人生价值。

就我而言，自从我加入到这个企业以来，就将这个大家庭当成了我生存的基础，当成了自己的饭碗。大锅里有饭，我的碗里才有可能装满；大河里有水，小渠才不会干涸；企业兴旺，员工才有可能受益。为了我们能够有一个持久良好的工作，为了我们能有一个美好的明天，我们要努力奉献自己的每一份光和热。就我们宝鸡专用管而言，同样非常年轻，我们的企业取得了很大的成就，但是我们有一些问题，也面临很大的挑战。

20__年是我公司发展路程上极为重要的时间点，企业的未来就似我们面前铺开的一张画卷，公司领导们已经挥就了辽阔壮丽的美景，剩下的画面将由我们这些普通员工来增光添彩。想要这画卷美伦美奂，就要各色画笔都广集丹青，细细研制。

如果我们每个员工都具有了为企业做贡献的精神，每个人都积极做好了本职工作，在公司上下就会形成一种合力，团结一致，齐心协力，共同面对企业发展中遇到的各种困难，还会有什么问题不能解决呢？一个企业的发展靠的是大家共同的努力，靠的是爱岗敬业、勤劳奉献，我们每个人都应当牢固树立“把公司当成自己的家，把公司的事情当成自己的事来办”的工作思想，全身心地投入到公司的改革和发展之中，为开创我们公司的新天地而共同努力！

我们的企业同样是个孩子，是个新手，同样需要时间，需要成长的过程。我们个人的成长与企业的成长是同步的，我们需要企业给我们提供成长的舞台，企业同样需要我们奉献智慧，通力合作，使我们的企业成为专用管领域的常青树。为了尽快适应、尽快成长、尽早为公司多做贡献，我考虑从以下几个方面努力。

首先，爱岗敬业。我们的企业由若干个不同的岗位组成，这些岗位都是有机的结合体，倘如哪个环节出了问题或毛病，小则影响工作，大则会对企业造成损失。员工是结合体的组成部分，只有我们每个员工将自己的岗位打造成优秀岗位，我们的整体才会优秀，我们的企业才会优秀。熟悉了专用管的一些工位后，更体会到“独木不成林”这句话，一个能力再强，他也不可能一个人完成北京站无柱站台雨棚，不可能一个完成上海南站，更不可能完成烟大轮渡。只有人人珍惜自己的岗位，做好本职工作，并热爱自己的岗位，公司才能形成巨大的合力，才能持续健康的发展。

其次，我想要把公司当作成自己的家。我们都是我们家庭中的一员，我们为我们的工作负责，也是对我们自己的生计负责，对自己的未来负责。只有顾全了企业这个大家庭，我们的小家庭才有可能美满。像我们刚参加工作的新员工，努力在工作中培养自己的主人翁意识，多做工作，多学经验，不断总结，勤于思考，不断创新使自己的命运与企业相连，自己的努力成为公司前进的一块基石，自然增加对企业的认同感和公司文化的认同感。

最后，员工和企业共同创建一个和谐的工作环境。良好的社会环境，打造一个全新的企业与员工的关系。良好的工作环境，健康的团队合作氛围，不仅使我们身心愉悦，与此同时会大大提高我们的工作热情，工作效率。以同心同德为目标，在领导和员工，上级和下级，左邻右舍之间打造一个团结就是力量的战斗集体。现在公司的开工项目比较多，很多活要有外面的人来公司制造部干，人员上比较混乱，这就向我们每一个人提出了新的要求，我们不仅公司内部要通力合作，创造良好的内部环境；还要与外面来的外协队伍搞好关系，使双方能够很好的沟通，达到双赢的目的。

虽然有时我们的领导对我们要求严格了一点，虽然我们的企业还有不尽人意的地方，因为我们一样年轻。但它为我们提供了生存、工作和学习的土壤，我们应为它的安宁、和谐、秩序和发展尽微薄之力，因为我们是其中的一员。企业是我们的家，我们只有同心同德，努力奋斗，团结工作，才能共创我们企业美好辉煌灿烂的明天。

羊奔前程去，猴随好运来!告别难忘的 20__，迎来全新的 20__。

20__年 2 月 10 日合肥聚能新能源科技有限公司 20__年迎新年会在__
大饭店 3 楼国际会议厅举行。

大会在公司总经理郑周先生精彩而真情的新年献词中拉开了帷幕;其后副总经理李进先生对 20__年合肥聚能新能源科技有限公司的发展作了全面客观、公正的总结,并提出了 20__年公司未来的发展思路,会议对公司 20__年度先进集体、先进个人进行了表彰与嘉奖。

本次年会上,聚能员工自创自演了丰富多彩的文艺节目,激动人心的抽奖活动让整场晚会高潮迭起。大合唱《明天会更好》给大家带来了一个精彩的开头,表达了聚能员工对公司明天的美好祝愿。公司董事冯士芬女士优美的舞姿让大家陶醉不已;总经理郑周先生的一曲《映山红》激发了大家对往日艰苦岁月的回忆;公司女同胞共同演出的神曲《小苹果》热舞更是 HIGH 翻全场;节目过程中穿插的'员工互动游戏热闹非凡;四项抽奖活动 19 个大奖将年会现场氛围推向了高潮,终极大奖 iphone6 手机最终花落营销部经理杨正君手中。新年晚宴上全体员工为新的一年举杯同庆,共同祝愿聚能的明天会更好。

整个年会在和谐、温馨、激情、欢乐的气氛中圆满落下帷幕,展现了聚能员工充满活力、积极向上、团结进取的精神面貌。回首 20__,我们齐心协力,努力拼搏,共同收获;展望 20__,我们目标一致,信心满满,共同期待聚能的明天会更加辉煌。

公司年会年度总结范文 篇 7

根据重庆固威商贸有限公司发展战略,结合__年公司业务开展和企业建设现状,现将__年度的工作作出如下汇报:

在工作方面，公司在__年的发展中取得了如下的成绩：

一、__年重庆固威商贸有限公司以自身资源为优势独立进入外贸领域可谓恰当及时，而且重庆绝大部分市场竞争对手以及潜在竞争对手如合盛工业、凯米尔等机电生产或销售企业也几乎是在同时从6月份到12月份先后进入阿里巴巴或环球资源等B2B电子商务平台开展外贸和内销业务。重庆作为西部最大的工商业城市，从_年到__年短短三年间外贸出口总额翻了一翻，从15亿美元到了30亿美元，年均增长超过30%，足以显示了重庆作为西部地区一个良好的出口窗口的巨大优势。加之今年三峡工程已顺利完工实现蓄水，三峡水运将给重庆带来便捷实惠的出海大通道，重庆区域优势将更加明显，与沿海地区的差距进一步缩小，交通运输方面的迅速发展给重庆带来无限的商机。作为一家重庆本土的生产贸易型企业，聚集天时、地利、人和，坚定做好外贸出口工作应是企业发展的必然之趋势。我们应当大力发挥企业在生产加工方面的优势，走出去，引进来，使企业向着国际化，规模化，现代化的大型集团公司迈进。

二、重庆固威商贸有限公司现阶段的主要产品：微耕机、机械零部件以及通机产品都非常适合国际市场的需要。此三类产品皆是重庆地区强势产品：

尤其是在微耕机一块，重庆企业以其重庆强大的生产加工实力，以及完善的销售及售后服务体系占据了国内 60%的市常除了合盛，威马等极少数生产厂家能以自有品牌出口，连凯米尔，嘉木等众多生产厂家也只是为国内外品牌做 OEM。很大一部分原因是无法在海外建立起自身的终端销售及物流体系，无法提供像本田等大型跨国企业完善的售后服务。所以，短期内重庆固威商贸有限公司可以在欧美国家先从为国外客户 OEM 生产加工做起，逐步树立自有品牌，熟悉海外认证体系，最终以自有品牌形式进入欧美市常而在亚非拉等发展中国家，我们应当积极寻找海外经销商，尽快建立自有销售体系，占据国际市场份额。

在机械零部件一块，我们可以通过参加国内外大型展会，接触国际大型采购商，力争进入其国际采购系统，并在同时，不断完善加工基地的 TS-16949 认证体系的建设，以一个管理规范，质量过硬的生产实力，为我们赢得更多的国外客户。

在通机产品一块，应利用手中的外贸渠道和资源，发掘潜在客户，使重庆地区的通机产品行销国内外。

三、重庆固威商贸有限公司在建立之初，就认识到 B2B 电子商务平台和企业网站的重要性。借助 B2B 电子商务平台，我们可以获得发达的资讯，身处中国经济对外的窗口，经济浪潮的风口浪尖，任何一点讯息的变化，我们都可以在互联网中第一时间得到反馈。中国的信息产业及电子商务并没有在经济浪潮中落伍，相反以中国商业之人气，以中国优势制造业之地位，使得阿里巴巴迅速崛起，并成为世界最大最具吸引力的一个电子商务平台，反过来也会更大地促进中国经济的改革开放和中国企业的迅速发展。但还是有两个因素制约着这种快速发展，一是存在着良莠不齐，鱼龙混杂的各种状况，使得我们通过互联网挑选恰当的合作伙伴困难重重。二是甚至有些发达国家的资讯甚至都落后于发展中的中国，他们习惯于一些传统的贸易方式，一时还很难改变。但是这两种只是短期内的问题，更便捷、更迅速的 B2B 贸易方式将会是大势所趋。所以我们应当大力推进本公司 B2B 电子商务平台，以及公司网站的建设，为企业在国际市场树立一个展示企业形象和产品的重要窗口。在明年的工作中我们已经明确提出网站的改版建设，并在时机成熟的时候加入阿里巴巴中国金牌供应商的行列，为企业的外贸发展提供更广阔的市场。

四、__年 11 月，公司整合加工基地的制造优势，适时地参加了中国国际工业转包展。参加展会的主要作用有四点：

(1) 在展会中宣传了公司及产品，增加了企业知名度，不论是经销商还是直接消费者，如果在合作或购买产品之前曾经听说或知道

公司及品牌，其购买的信心会增强，了解会更深。

(2) 我们通过展会熟悉了同行及市场的流行趋势，知己知彼，方能百战不殆，如果没有更多的精力去了解市场和消费者需求，那么在展会中可以了解到同行业最新的产品及技术及对方的发展思路，反思自己的优势、劣势及不足。

(3) 我们通过展会努力寻找直接客户，争取与有意向的客户达成合作协议，在这次展会中，在组委会的协调安排下，已经有德国博世和德国大众方面的采购人员对本公司的生产加工基地进行了参观，并提出了一些宝贵的意见，有助于企业在未来的竞争中不断改变企业的相关软硬件设施，使得企业在市场中更具有市场竞争力；我们也面对面的与外商进行贸易洽谈更有利于直接了解对方需求，有利于双方在平等互利的基础上协商并达成长期合作协议。

(4)公司参加这次在重庆地区举办的大型的展会，为今后广泛参与国内外大型展会积累了丰富的经验，使公司全体员工实实在在感受到参与展会对本公司的重要意义。

五、重庆固威商贸有限公司在__年初步建立起了对外业务的基本框架，在硬件方面获得企业独立进出口权，并进行了海关电子口岸注册登记，软件方面进行了一般纳税人资格申报，确定公司各主要职位人选，并实现了公司上下对开展外贸工作必然性的认识。各部门也对开展外销工作的流程及时间安排有了一些基本的认识。公司销售人员对本公司核心产品也有了较深的了解和认识，从根本上达到了外贸出口的基本要求。

在工作方面，公司在__年的发展中也存在以下的不足，有待我们在新的一年中去不断完善和改变：

一、公司现有产品存在严重的认识不足：我们对消费者购买产品的需求不够了解。质量包括了产品的包装、材料、制-作-工-艺、性能、承诺和售后服务。任何一个环节的缺失，功能的夸大与缩小都是产品质量不行的依据。作为本公司的顾客，中间商也好、批发商及零售商要面对的都是挑剔的消费者，他们如果在向其客户宣传的过程中出现了任何的差错，将直接影响到企业的形象和消费者的信任。所以对中间商的培训仍然是我们作为一个生产厂家的必休之课。现阶段主要可以通过三种结合的途径来解决。

A：带领客户参观工厂，了解产品性能，实地的演示和操作，让客户有一个直观的感受。

B: 利用固威机电网丰富的内容及图片影像多媒体展示，实时更新最新最全的企业产品资料。

C: 完善的企业宣传资料(中英文)，这一点最重要。尤其是在外销工作中，与客户直接不见面的情况下，只能靠宣传资料来实现展示产品的安装，检测，使用和维修。如果对方觉得不方便，很快就会放弃。所以建立健全电子文件和印刷完全能看得懂的并且简洁明了的中英文宣传资料是所有环节中的重中之重。

公司年会年度总结范文 篇 8

转眼间又到了新的一年，回顾上一年年，分公司在省公司的正确领导下，在全体员工的团结协作下，按照各级组织的工作思路、目标、任务，立足本职，勤奋努力、拼搏向上，积极展开工作，分公司较好完成了下达的各项指标任务，在每季度的劳动竞赛中均取得了优异的成绩。分公司组织全体员工参加迎新春系列活动。

早上 9 点，分工司全体员工在公司大院内举行迎新春游园活动，活动以班组为单位，分别开展了拔河、盲人敲锣、乒乓球、绑腿跑、抢凳子等活动，全体员工积极参与，团结一致，充分享受游园活动所带来的快乐，此次活动不但加强了企业文化和精神文明建设，丰富职工体育文化生活，而且增强职工体质，提高公司全体职工的凝聚力、向心力。

下午 2 点，分公司举行迎新春文艺汇演。整场演出气氛热烈欢腾，节目精彩纷呈。演出节目逐一上场，台上台下成了欢乐的海洋。整台晚会气氛热烈欢腾，掌声、叫好声、欢笑声不绝于耳。晚会节目丰富多彩，有弘扬企业文化、展现企业风貌的三句半，也有令人捧腹的小品，更有体现公司员工坚强意志、拼搏精神的表演，让观众过足了瘾，也将晚会的气氛推向了高潮。整台晚会气氛热烈、高潮迭起。最后由分公司领导做了重要发言，对分公司一年来所取得的成绩给予肯定，慷慨激昂的致辞给大家增添了无穷的信心。

这场晚会，可以说全体员工都倾注了极大的心血，虽然器材不够齐全，道具不够完善，演员以及歌手们都不是专业，所有的演出更多代表的是一种态度，一种对于明年的期盼，对于集团领导和同事们的感恩。在场的观众的笑容、掌声是对每个演员付出努力的肯定。整场演出虽由各个不同班组组成，但现在我们是一个集体，我们每个人作为的一分子，是分公司这个大家庭的一个成员，我们就要团结起来，一起努力。没有比脚更长的路，没有比人更高的山，我们有理由相信，只要我们付出了，只要我们努力了，总有一天，我们每个人都会取得应有的成绩，让我们一起创造__公司明天的辉煌。

公司年会年度总结范文 篇 9

一. 活动时间：__年 12 月 21 日

二. 活动地点：五味草堂

三. 参与人员：教官丁家宝，学长王阳，学姐党乐，应用化学

二班

四. 活动背景:

冬至日过后天气进入最冷时期，很多同学不适应异地的冬天，特别是北方的同学从以前的暖气中来到现在这里真正的冬天。同时，很多地方有冬至日聚餐吃饺子的风俗。

五. 活动目的：

让集体中的温暖驱除同学们心中的那份寒冷，同时互相交流，增进彼此间的感情，在交流中去明确自己的期望与目标。

六. 活动开展情况：

1. 全班同学于 19:00 在天马门口集合.
2. 前往五味草堂，一路上大家有说有笑。
3. 到达五味草堂后，开始点菜，分两桌，点了饺子，拔丝香蕉，蔬菜等。
4. 大家坐在桌旁开始了游戏，由班长李煜民主持。之后聊天交流，气氛很热闹开心。
5. 8:30 饺子，菜陆陆续续到了，开餐了。你一个我一个，拌着酱、菜，吃的津津有味。席间大家帮着夹，倒茶水，很温馨。
6. 同时两桌之间还有猜词比赛，比吃饺子。
7. 11:00 活动结束后，回去的路上大家全身很热，外界的冷算不了什么。

七. 活动总结：

这次冬至日聚餐，让同学们很温暖。活动本身不在于餐而在于聚，集体的力量与温暖让每个人都脸带笑容，感受到冬至日的一份温暖。同时，也让有这种习俗的同学有家的感觉，没这种习俗的同学感受另一种乐趣。在交流与游戏的过程中，大家互相了解更多，也在明确自己在大学里的期望与目标上起到一定程度上的帮助。这样的活动是很有意义的，也开展得很成功。

公司年会年度总结范文 篇 10

20__年1月23日，以“务实聚力、蓄势腾飞”为主题的20__年公司年会在浦东嘉里大酒店隆重举行。在员工大会上，总经理范建国先生介绍了公司20__年的管理团队，同时也许下了完成20__年工作目标的承诺，树立大家的信心。大会还对20__年度10位优秀员工和1个先进团队进行了表彰，“金力泰人”微信平台将会分几期为大家介绍20__年度优秀员工和先进团队事迹，希望全体金力泰人积极向他们学习，努力实现自身价值，为金力泰事业添砖加瓦。

公司年会年度总结范文 篇 11

金鸡报晓，辞旧迎新。转眼间又到了新的一年，回顾20__年，在公司正确的领导下，在全体员工的团结协作下，按照各级组织的工作思路，目标、任务、立足本职、勤奋努力、拼搏向上，积极展开工作。20__年，是有意义的、有价值的、有收获的一年。为此，为了感谢公司给我们的平台，为了增强团体凝聚力，北京房益宝投资有限公司组织全体员工于20__年1月17日下午15:00参加公司年会活动。

下午 15:00 点，公司全体员工在天鹅城国际饭店举行公司年会活动。分别开展了琴棋歌舞，小品，武术，杂技等长达 5 个小时的文艺演出，全体员工积极参与，团结一致，此次活动不但加强了企业文化和精神文明建设，更提高了全体员工的凝聚力，向心力。

随着主持人的出场晚会拉开序幕

开场舞是一场热情的爵士舞

紧接着是北京房益宝投资有限公司董事长——马永强先生激情慷慨的演讲。

在节目紧锣密鼓的进行时，我公司当天还成功和中汇集团签订战略合作协议。

整场演出气氛热烈欢腾，节目精彩纷呈，演出节目逐一上场，台上台下成了欢乐的海洋，掌声，叫好声，欢笑声不绝于耳。晚会节目丰富多彩，有弘扬企业文化、展现企业风貌的三句半，也有令人捧腹的小品，更有体现公司员工坚强意志，拼搏精神的表演，让所有观众过足了瘾，也将晚会的气氛推向了高潮，佳作纷呈的表演不但彰显了员工们的个人才艺，更体现了企业的团队凝聚力和同事之间的良好合作精神，增进了企业文化建设。

邀约著名华夏歌手万江演唱《房益宝之歌》

优秀员工自导自演《傣族舞》

歌曲串烧

马总亲自为优秀合作代理商颁发荣誉证书

侯总亲自颁发最佳销售奖：

最佳员工奖：

最佳新人奖：

业务精英自编自导《三句半》

精彩的节目也有调味品——抽奖环节

公司五名优秀员工为大家抽取三等奖名牌电饭煲一个

公司优秀员工热情爵士吼爆全场

首届梨园春金奖获得者赵梅梅演唱《江山》、《谁说女子不如男》

精彩的节目接连不断，当然公司特意为辛苦了一年的同志们准备了各种游戏互动环节，这不又到了抽奖的环节。

公司优秀销售代表热情的为大家抽取四名二等奖嘉宾各获得名牌净化器一台

销售精英们自导自演《新疆舞》

翻唱张学友《只想一生跟你走》

销售精英们自导自演的小品《双胞胎》

吉他演奏

又到了令人激动的时刻，我们为公司所有员工准备的抽奖环节到了最后环节一等奖要出炉了!!!

由房益宝董事长马永强先生为大家抽取

二名一等奖幸运嘉宾，

他们分别获得名牌液晶大彩电一台

禅茶表演

最后是一场震撼人心的水鼓舞结束本次晚会

这场晚会，可以说所有员工都倾注了极大的心血，演员以及歌手都不是专业，所有的演出更多代表的是一种态度，一种对于明年的期盼，对于企业领导和同事们的感恩。在场的观众的笑容，掌声是对每个员工付出努力的肯定。我们每一个人作为企业的一份子，是一个大的家庭，我们就要团结起来，一起努力。“没有比脚更长的路，没有比人更高的山，”我们有理由相信，只要我们付出了，只要我们努力了，总有一天我们每个人都会取得应有的成绩，让我们一起创造北京房益宝投资有限公司明天的辉煌。

公司年会年度总结范文 篇 12

一、华与华的本质

1、华与华的本质是品牌战略公司

华与华的本质是品牌战略公司，当时在注册的时候，工商注册登记没有品牌顾问公司这个类别，战略更不用讲了，只能先注册了一个管理咨询公司，但管理咨询根本不是我们的活，后来又说可以叫营销咨询公司，说这个可以注册，我说那就注册营销咨询公司吧，这就是华与华营销咨询公司的来历。

后来因为我们有广告的业务需要资质，又注册了华与华广告有限公司。

广告业有个非常糟糕的规矩就是比稿，华与华又不参加任何比稿。所以我们对外说我们的广告创意、设计都是免费奉送的，我们收取品牌战略咨询的费用，不要叫我们去比稿。如果请我们做品牌顾问，广告公司、设计公司的服务，我们全部免费提供，当然你愿

意再去招标请别人也可以。

2、华与华是"任务供应商"

我们的价值是为客户企业发展导航，从这点来讲，我讲一个我们的性质，是一个任务供应商。我觉得每个人要好好琢磨琢磨，任务供应商这个词，为什么别的广告公司要去比稿，因为客户提出一个工作任务，你们谁能把这个任务完成得最好，我就把这个活派给谁，这没问题的，非常公平合理。

但是华与华是什么，华与华不是来完成你布置的任务，华与华是来给你布置任务的，我们给客户布置任务，也给自己布置任务。这是本质！

就像体操比赛，有规定动作和自选动作，华与华就是自选动作比较多，永远想在客户前面。

我们做葵花药业的时候，不是葵花说，小儿肺热咳喘口服液，这个创意应该怎么做，你们五家公司谁做的创意我把这个活给谁。不是，是说葵花下一步该怎么发展。我们建议他们做这个儿童药的战略，建议他们以小儿肺热咳喘口服液为首打的这个产品，给他们规划了整个产品结构，设计了这个品牌，设计了包装，创意了广告，所以我们是一个战略公司，我们提出战略思想，提出工作任务，这是核心。然后我们又完成全部的设计创意工作，这是服务。

我们提出任务，又完成了任务。

我们是要做到客户的良师益友，我们每一个人站在客户的角度，我们要想到，我们的角色是他的良师益友，那你不能做到这样的角色。

其实任何行业都应该是这样，就像你是做香精公司的，不是等着牙膏厂来买你的香精，去跟人家比我的香精比他家好，而是开放新的牙膏产品，让客户接受，然后一直卖香精给她。或者就像卖利乐包的，把生产线免费送给饮料厂，还帮你维护，就是你要一直买我的包材。

这本来是最简单的常识，但整个广告业实际上已经全行业没落。为什么要去比稿，就是因为没有战略价值。所以我们销售战略，免费送创意。不能跟他们站到一个低层面去比。

3、所有的事都是一件事

我们提供的是"所有事都是一件事"的整体服务。我们认为企业战略，产品，开发，产品结构的设计，品牌战略的设计，品牌形象的设计，包装的设计，广告的创意，所有这些事都是这一件事，华与华就做这包含所有事的一件事。这在中国的还是国外，都是独一无二的。

为什么是独一无二的，又有源自于今天中国这样一个整体创业的时代，因为所有的企业都在创业往前走，是这个时代才催生了我们华与华这样的一间公司。

中国正在成为全球新的营销思想的策源地，以后应该西方的要来向我们中国来学营销，因为只有中国集中这几年做了这么多的从无到有的原创的，创业的事，有那么多从无到有的品牌在诞生，在发展。而不是说，我从一入行就开始给可口可乐在写文案，写到我退休了，我也没有见到一个品牌从无到有是怎么来的，整个职业生

涯总结就四个字：盲人摸象。

这是我们说的所有的事都是一件事，这是一个核心。

4、"超级符号就是超级创意"的绝技

千战略、万策略，最后你还是要出招，要把那创意拿出来，才能解决问题，我们就是这样一间传奇的公司。我说叫"战略家，手艺人"，要有手艺，奇技淫巧，解决问题。我们有我们的独门绝技，有我们的套路，我们的华家拳，我们的华与华方法，就是"超级符号就是超级创意"，就是超级销售力。

5、坚持真理，掌控大局

客户对一个方案不满意，他说要改，他说要改你就改吗？除非真正能够讨论，我们觉得确实他的意见是有价值的，给了我们有益的意见，我们值得去提升、去修改，那我们接受，否则我们硬挺到底，绝不接受。为什么，接受没有意义，你照他的改，他也不知道要什么东西，你一旦开始改，永远也不可能让他满意，还把自己给丢了。

能坚持真理，掌控大局，最后才能得到成功，得到信赖，得到尊重。当然，也不能妄自尊大，固步自封，要始终保持谦虚谨慎，保持开放的心态，要随时能否定自己。

对于一些实在无法沟通的客户，中国古话说"道不同不相与谋"，没有任何客户是不可放弃的，不要觉得任何一个客户是不可放弃的机会。关键是我们自己能服务好信赖我们的客户，不断创造出成功的业绩，创造出了不起的案例，我觉得核心还是在于我们自己。我想再有五年，我们更能够把我们华与华的这一个范例让所有的人能够看到。

不断的创造新奇迹，我们要做一间让客户上瘾的公司。

二、华与华人的本质

6、U 型人才

我们说 U 型生产线的 U 型人才，所谓 U 型人才，就是多技能的人才，而且必须是市场专家、沟通的专家，任何一个岗位的人都必须懂市场，懂沟通。

比如你是专门负责做三维效果图的，为什么要叫你做一个三维图，是因我们其他的沟通手段不够，需要把你这个沟通手段加上去才能够把它说服，才能够让它够吸引力。所以你是一个沟通的专家，如果你不懂市场，不懂跟钱转的东西，你就不可能做出这个来。也就是我们所有的人，不管你是负责策略的还是负责设计的还是负责三维的，还是负责插画的，我们是在一个共同的认识平台上发挥自己的专业技能，而不是说你是后工序，你对这个事根本没认识，就是他给你个任务，你就照着他说得去做，那你永远你都上不了，我再再说一遍，是在一个共同的认识平台上和一个共同的操作系统内发挥你自己的技能，你完成你要完成的那一部分，这是第一个我们讲 U 型人才。

7、比客户更懂得它的生意

你不可能说 100% 的方面都比它更懂，怎么去跟银行贷款你也懂，怎么去融资你也懂，那不是，在产品上，在品牌上，在市场上，我们就要比它更懂。比如说药品，说哪个品种有限价，哪个品种没有限价，那个剂型怎么回事，哪个东西可以弄，哪个东西不能弄，哪有肉，哪有骨头，哪有汤，哪有坑，哪能去，哪不能去，这就是比客户更懂得他的生意，要熟悉客户的行业！曾有记者采访我问中国广告业的发展趋势，我说没想过，我又没广告业的客户。我要关注的是制药业的趋势，食品业的趋势，房地产业的趋势

8、真人、真心、真本事

真人、真心、真本事，是华与华做人的原则。

我们是有真本事的真人，对客户有一颗真心，还真有一身本事！没有真本事就没法对人真心，又想拿人家钱，又没真本事，不就得弄点假的。

那么靠什么，一靠常识，二靠用心。前天我在北京的凤凰城会所游泳，游完泳我就找它的前台提意见，我说你那个钟挂的地方不对，那么大块游泳池，他把那个钟挂在那个灯光最暗的角，你在游泳池里面你是看不见几点钟的，就这么简单一件事，这个钟，这个游泳池该挂在哪儿，没用心，用心就知道挂那儿，使所有人都能看到，或者说一个钟不够，应该挂两个，一个钟不就 100 块钱，我怎么让在那边泡温泉的人，那边休息的人和游泳的人都能够在任何一个地点一眼能看到时间，没用心。

去杭州住那个酒店，万豪那游泳池，用心用太多了，那个钟给你创意的，你不死了劲看，你根本不知道那是钟，首先你就找不到那个钟，找到盯着看你也不知道是个钟，终于发现他是个钟时候你也很难看出是几点钟，那叫什么，那就叫伪创意，用的都是虚情假意，都没有真心实意。虚情假意的人就想着，我怎么弄一个牛逼的钟的设计，真心实意的人就知道，我要能让客人在任何一个地方都能一眼看到时间是几点钟，知道自己游了多少时间。

9、师徒制

师徒制是华与华组织关系的核心！因为师徒制才能传承手艺，传承文化。每个人都是师傅带徒弟，像中国的奢侈品，奢侈品没有师傅带徒弟，破坏那个传统，什么也没有。都去买LV干吗，我说弄一个苏绣的包扣上块牛皮，再镶上一块玉，卖个十万八万的，比爱马仕还值钱，没那个手艺，为什么，把师傅都打倒了，哪还有手艺。

10、趴着挣钱

看了电影子弹飞，都讲站着挣钱，我特别警惕这个事，很多人讲站着挣钱什么意思，就是要人家给他跪着，所谓店大欺客、客大欺店，把这个欺辱客户，欺辱合作伙伴当成自己的最高价值了。

以前一个客户营销总监跟我说的："以前我们业务员出去，都敲不开人家门，现在！我们都不用敲门，开门都不用手，我们一脚踹门进去！"就踹经销商门，他觉得很光荣，站着挣钱！

我说挣钱还得跪着，跪着也不太踏实，也不太准确，那天李作鹏写什么，叫趴着挣钱，真正你得趴下去，贴近市场，贴近现实，

所有东西你都清楚，那你才能挣到钱。趴着就是我们的态度，所以我说设计师要出门，那只有趴着，不能老呆在家里坐着，我们公司设计师全坐着挣钱，现在他们发现每个人都不想坐着，其实他们都想趴着，坐着不是什么好事，要趴下去，趴着挣钱！

11、出手就有招！

再往下，能创意，能出招是最终的核心，你要想在这里有成长，你就得能出招，你不能出招说什么都没用。

每一个工序都是一次再创作，是一次提升，而不是衰减！

后工序不是完成任务，叫你做这个三维，叫你画这个插画，人家说画什么样你就把它画成什么样吗，你要进行再创作，就像导演拿着创意脚本来做分镜脚本一样，在这方面，要靠你出招！

12、少干活，多挣钱

人少干活就能多挣钱，现在我们不光是多干活，还重复返工干活，那能挣钱吗，熬的通宵越多越挣不了钱，一定要抓住本质，最后一举中的，一箭就中红心，如果每一箭都中红心，我看我们一个星期上两天班差不多了，所以我们要趴着挣钱，然后要玩着挣钱，这个是要注意的，就是不返工，不是说大家纯粹别干活，没有老板号召大家少干活的，就是不要做无意义的工作，能够一把就干到位，我看，现在我们公司服务十个客户，我认为我能同时下 20 盘棋，但在我们整个团队能整合得上，我要就干我那点活，下 20 盘棋我看没啥问题。

13、人才战略：立足于招应届毕业生和投奔"延安"的知识青年

所有人才我们自己培养，有一句话叫做"要让信奉者得以实现价值和梦想的空间，而犹豫、彷徨者没有立锥之地"，这就是我们要创造的一个组织，所有人才都是我们从内部培养产生。

14、终身员工

我有个词我是一直想提，几年我都想提我都没提，我觉得今年我可以提出来，就是我们要终身员工，而且我相信我们这里面有一些同志是能够终身地在这个华与华工作的，折腾又没有什么意义，不好折腾的'，而且我也自己觉得有这个能力来提供这样一个终身的、一个发展的空间，一个好的公司，有高的起薪，好的培养，然后有终身的这样的一个发展的空间，这是我们的一个追求。

以终身员工服务终身客户，就是华与华的追求。中国也要进入这个阶段了，大家都越来越成熟，越来越稳重。

15、合伙人制，未来5年内发展5个合伙人

华与华从去年开始尝试合伙人制，肖总是我们第一个合伙人。

合伙人制得有个指标，我现在说五年合伙人制，这五年我们发展五个合伙人，就在这个屋里，还不包括新来的，五年五个合伙人，一年一个，下一次年会的时候我们先解决一个，这个就具体了，反正，到时候没有人能够达到标准我们也硬拔一个，咱们跟划右派一样，咱五年定了指标划五个。

三、华与华的目标，

16、成为中国独一无二的品牌战略权威

华与华的每一年是怎么过的，我们就一个指标——"每年中国市场品牌成功案例示范"，每年我们给中国市场一个示范，都是咱们原创的成功品牌！

不管是最早的田七牙膏也好，晨光文具也好，小葵花儿童药也好，孔雀城也好，特别是我们自己的读客图书，每年让我们干出个

示范，年年放卫星，每年都不断。不是说过五关斩六将，十几年前的事，说了十年还再说，而是每年有新事说。

我们要成为中国独一无二的品牌战略权威，活在别人的想象之外！

活在别人的想象之外！这就是我们的状态，谁能想象到我们公司，广告公司想不到，设计公司想不到，咨询公司还想不到，这么一个三合一的公司，我们要成为行业历史上里程碑式的公司，也要成为有历史地位的一代品牌战略家的团队。

我现在追求的是历史地位，从奥格威以后就华与华！

其实我们应该超过奥格威，奥格威就是广告，我为什么让大家看奥格威的书，并不是我在里面学到多少，19__年我看了奥格威那个书，我一看我知道这活我能干，干了十年之

后，我把那个书拿来又翻了一遍，我发现确实都是他说得那么一回事，这才真叫体会，这真是干出来的，不是我照着那个书学的，照着那个书学学不了，比方天天看我们华与华方法微博，学得了吗，还必须你亲身经历过你才会。

我们能超过奥格威，是因为有我们今天中国这个时代，有这么多企业在创业在发展，中国一定会出现划时代的品牌战略公司，不是我们就是别人，怎么可能是别人呢？

未来十年是华与华的黄金十年，我们的未来十年要中国所有行业都认识华与华方法，我们要成为制药业和快销品的权威品牌战略公司，成为文化创意产业的品牌战略权威公司，成为地产业的品牌战略权威公司，这三个行业，药品快销品、房地产、文化创意，我们要成为绝对的权威。另外我们要进入汽车、金融、电气、IT 网络等任何可能进入的行业。

四、快乐生活华与华

17、生活的快乐

我们最终都是图一个生活，努力工作，快快乐乐地过一生，这在华与华是能够做得到的。不要有那么多压力，该结婚结婚，该生孩子生孩子，别认为现在没条件，比你条件差得多的人都生了。咱们有产假，不会因为你要生孩子歧视你。用正常的心态正常的生活。不要老是觉得要奔着明天某个指标条件，正常生活，踏实积累。

18、掌控的快乐

掌控的快乐来源于专业能力。很多时候，我们在那儿辛辛苦苦的做，但是你能掌控的东西很少，你没有控制感，就没有快乐。

这个快乐很难，这个控制感来源于你对这个事情的了解和你的能力。经验越来越多，你的控制感越来越强，你的快乐感、幸福感越来越强。控制是一个很大的快乐，我们都愿意玩电子游戏，你能控制那个东西，他就快乐，他就沉迷在那边。

没有控制感就没有快乐，但控制是一种能力，需要勤学苦练。

19、多搞课外活动

我看大家很多提出了，大家互相之间交流都少，每天都在上班，然后加班，然后在飞啊飞，提案啊提案，不好玩。我们的课外活动，现在我们有了什么，我们有一个豪华的五星级年假，每年7月集体出国旅游，这个是我们公司的招牌菜，我们的龙虾。

然后就只有新年晚会和年会，但年会都不算，年会主要是开会，开会为主，不是以玩为主的。我觉得这个是你们行政部要策划的事情，我们起码每个季度安排一回。今天春天先安排春游，今年春游大家愿意的话，我还邀请大家到这儿来，可以来吃我们家的枇杷，因为枇杷成熟的时候是这里最漂亮的时候，所有的花都开的时候，大家说老来你家烦，去别的地方也没问题。但是我建议还是这里好玩。然后八月底要来一回，要来这里，为什么，我们可以在太湖里面游泳，而且我们家枣很好吃，然后其他，七月份我们已有了，这已经安排得够密了，都玩不过来了，十月份你们再排。

就说这么多，今天晚上吃我们家的家宴，华府私房菜，本来我跟我妈说，我说你别做了，结果老太太等了一年了，就要给大家做顿饭，我还怕她辛苦。大家今天的任务就是把它痛痛快快地吃光光，一边吃一边喊好吃，看着哪盆下着比较慢的，筷子赶紧过去，否则老太太盯着，吃完之后，我们就是篝火晚会，放焰火，然后再烤红薯、土豆，尽情享受咱们的乡间地主生活。好，结束！

公司年会年度总结范文 篇13

线的工作当中，经历了很多的酸甜苦辣，认识了很多良师益友，获得了很多经验教训，感谢领导给了我成长的空间、勇气和信心。

在这一年的时间里，通过自身的不懈努力，在工作上取得了一定的成果，但也存在了诸多不足。回顾过去的一年，现将工作总结

一、工作总结

在从来到鞋店到现在的时间里，先从一名导购慢慢成长为店长，从一名小员工升为领导层，思想上都发生了绝对性的变化。已不再是站在自己的位置上思考问题，而是要站在鞋店的立场上和手下员工的立场上思考问题，想的更全面一些了，会替他人着想了。

二、工作中存在的问题

在工作初期，对工作的认知程度不够，缺乏全局观念，缺乏自信心，对工作定位认知不足，逻辑能力欠缺，结构性思维缺乏，不过我相信在以后的工作中，我会不断的学习和思考，从而加强对工作的认知能力从而做出工作的最优流程。

对人员的管理能力欠缺，对市场的调查不够，对竞争对手的了解不全面，从而未能做出最好的针对所在市场的政策方案，以后在工作中还需不断学习总结改进，从而使遇到问题都能得到很好的解决。

三、工作心得

在这一年多的工作与实践当中，我参与了许多集体完成的工作，和同事的相处非常紧密和睦，在这个过程中我强化了最珍贵也是最重要的团队意识。在信任他人和自己的基础上，思想统一，行动一致，这样的团队一定会攻无不克，战无不胜。

这年的工作中，所有的工作都是一线二线一起完成的，在这个过程中大家互相提醒和补充，大大提高了工作效率，所有的工作中沟通是最重要的，一定要把信息处理的及时、清晰。

领导要求工作的每一步都要精准细致，力求精细化，在这种心

态的指导下，能够积极自信的行动起来是下半年我在心态方面最大的进步。

现在的我经常冷静的分析自己，认清自己的位置，问问自己付出了多少；时刻记住工作内容要精细化精确化，个人得失要模糊计算出了风险要及时规避，出了问题要勇于担当。

三人行，必有我师，与身边同事的合作更加的默契，感谢他们对新上任的我莫大的支持与鼓励，感谢他们的不离不弃，他们都是我的师傅，从他们身上学到了很多知识技能和做人的道理，也非常庆幸在刚上路的时候有他们在身边。我一定会跟她们凝聚成一个优秀的团队，做出更好的成绩。

四、工作教训

经过这半年的工作学习，我发现了自己离一名合格的店长还有差距，主要体现在工作技能、工作习惯和工作思维的不成熟，也是我以后在工作中不断提高和磨练自己的地方。仔细总结一下，自己在店长工作中，主要有以下几方面做的不够好：

缺少对平时工作业绩状况的总结。跟员工的关系好是应该的，但缺少领导的气势，“尊重自己就是尊重别人，别拿自己不当干粮”跟员工好的前提下，也要让员工听你的，尊重你还是他们的领导。有什么对公司不满的可以直接向你反映，再着重考虑怎么安抚、怎么汇报，平稳军心。此项也作为重点来提升自己。在以后的工作中，我一定时时刻刻注意修正自己不足的地方，一定会养成良好的工作习惯，成为一名优秀的职业的店长。

五、20__年工作计划

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。
。如要下载或阅读全文，请访问：

<https://d.book118.com/145240243214011222>